



**Александр Белановский,
Николай Мрочковский,
Андрей Парабеллум**

**Миллион на диване
Революционное мышление
для обогащения**

[Сайт книги](#)

[Купить книгу в Озоне](#)

Эта книга поможет вам изменить свое отношение к деньгам и начать зарабатывать, «не отходя от кассы» любые суммы, которые вы захотите. Все ваши материальные проблемы – у вас в голове, и если вы научитесь менять свои мысли, то деньги будут «течь рекой».

На самом деле, люди, которые зарабатывают миллионы, не супер-герои – они просто умеют правильно мыслить и правильно действовать. Оглянитесь и проанализируйте все вокруг себя – что мешает вам зарабатывать и как это можно изменить? Что конкретно вы хотите получить, какую точную сумму, и в какие сроки? Какие мероприятия можно осуществить в данном направлении, чтобы достичь желаемого? Напишите все это, озвучьте вслух и визуализируйте.

Если вы хотите овладеть эффективными технологиями того, как отсекать все неэффективное и тормозящее вас, читайте книгу «Миллион на диване»!

Авторы книги – А.Белановский, Н.Мрочковский и А.Парабеллум делятся с читателями своими методиками достижения успеха. В книге подробно описаны технологии самореализации через проведение анализа своего окружения, мышления и стоп-факторов, мешающих добиваться поставленных целей. Прочитав эту книгу, вы полностью измените свое мышление, научитесь выбирать правильное окружение и пользоваться всеми его преимуществами.

Кому будет необходима эта книга

- тем, кто не работает, но очень хочет найти престижную работу;
- наемным сотрудникам, которых не устраивает уровень заработной платы или отношение руководства к ним;
- индивидуальным предпринимателям, которые хотят увеличить объемы реализации в несколько раз;
- собственникам крупных компаний, которые желают повысить стоимость бизнеса, и выйти на новые прибыльные рынки;
- ТОП-менеджерам и руководителям, основной задачей которых является оптимизация всех бизнес-процессов;
- бизнес-тренерам и бизнес-консультантам.

Об авторах

Андрей Парабеллум – бизнес-тренер, бизнес-консультант, практик инфобизнеса. Был одним из инициаторов создания многомиллиардной индустрии инфобизнеса на российском рынке. На сегодняшний день на этом рынке успешно трудятся сотни тысяч игроков в разных нишах, обучая миллионы людей правильно вести свой бизнес и увеличивать доходы в десятки раз. Андрей – автор и разработчик таких эффективных методик, как: «Организация и продвижение инфобизнеса (бизнеса по продаже информации)», «Двушаговые продажи», «Работа с VIP-клиентами и сегментами рынка», «Организация и автоматизация бизнеса», «Удваивание прибыльности промышленных предприятий». Владелец двух успешных бизнесов в России и Канаде – это производство и реализация систем учета рабочего времени и консалтинговый проект Infobusiness2.ru. Совладелец крупных интернет- и инфобизнес-проектов. Занесен в Книгу рекордов Гиннеса, как бизнес-тренер, проведший самый масштабный он-лайн тренинг в мире.

Александр Белановский – бизнес-тренер, бизнес-консультант, который с 1996 года занимается созданием и продвижением бизнесов «под ключ» - от генерации идеи до обучения персонала и открытия филиалов. Руководитель тренингового центра BizMotiv, консультант таких крупных компаний, как «ОТП Банк», «МТС», «Билайн», «Мегафон», «Аргументы и факты», «Ведомости» и др.

Николай Мрочковский – бизнес-тренер, бизнес-консультант. Один из учредителей ассоциации независимых бизнес-консультантов «БизКон». Кандидат экономических наук, автор многих деловых бестселлеров.

Нет ничего невозможного для тех, кто умеет правильно мыслить и действовать!

Для того чтобы узнать психологию денег, необходимо разобраться, что это такое, и ответить на вопрос: почему они живут и преумножаются в одном доме, а в другой даже порог не переступают. Для этого нужно понять, почему большинство людей терпят неудачи в своих начинаниях и не имеют тех денег, которые они заслуживают.

Все дело в том, что люди не делают того, что нужно предпринять, чтобы привлечь деньги. Читая книгу, вы научитесь правильно мыслить и действовать таким образом, чтобы увеличить свой доход в десятки раз по сравнению с тем, что вы зарабатываете сейчас.

В книге описаны четкие рекомендации и технологии, позволяющие вам по-новому взглянуть на ваше окружение и группы влияния, изменив которые, вы улучшите свое финансовое благополучие. Вы ознакомитесь с пятью фундаментальными областями, которые приведут вас к заветным купюрам – это ваше окружение, мировоззрение, мотивация, навыки, знания и опыт.

Прочтите эту книгу, и вы научитесь:

- увеличивать свой доход в несколько раз;
- понимать себя, выявлять свои сильные стороны и преимущества;
- выгодно продавать себя тем, кто важен для вашего финансового развития;
- анализировать свое окружение и изменять его;
- «сжигать мосты» и устранять то, что тормозит ваше развитие;
- налаживать взаимодействие с необходимыми для вас людьми;
- самостоятельно формировать свои группы влияния;
- менять свое мировоззрение в нужную сторону;
- мотивировать себя и настраивать позитивное мышление;
- замечать и устранять преграды, которые стоят на вашем пути к материальному благополучию;
- выстраивать визуальный ряд своих желаний;
- добиваться всего, что вы пожелаете.

Отличие разных групп людей и первые шаги по достижению цели

Все люди делятся на разные категории, в зависимости от размера и источника своего дохода. При прочтении книги необходимо определить, к какой группе вы относитесь и сразу же начинать действовать - в соответствии с рекомендациями авторов этой книги.

К какой из этих групп относитесь вы?

- Те, кто не получают доход – пенсионеры, молодые мамы, безработные и т.п. То есть те, кто, не могут влиять на его увеличение своих финансов. Блоггеры тоже относятся к данной категории, т.к. их труд не приносит им быстрого и заметного финансового дохода.
- Наемные работники с доходом до 100000 рублей – продавцы, специалисты, учителя и пр., работающие по трудовому договору в организациях или у частных лиц.
- Предприниматели с доходом до 100000 рублей. В основном, это те, кто занимаются продажей товаров или услуг.
- Собственники бизнеса с доходом от 100000 рублей.

После того, как вы определились со своей категорией, ответьте – комфортно ли вам в этой группе и хотели бы вы что-то поменять в своей жизни? Большая часть людей точно ответят на этот вопрос положительно.

Авторы книги «Миллион на диване» даст вам ряд полезных советов.

Первые практические шаги для каждой из групп:

- *Группа 1.* Если вы трудоспособны, срочно ищите себе работу! Работу, на которой вы сможете повлиять на уровень своих доходов – например, продажи. Или откройте свой бизнес, который даст вам возможность получать доход, выше потенциальной заработной платы при устройстве на работу.
- *Группа 2.* Проработайте варианты, как можно увеличить свою заработную плату. Можно на старом месте работы найти пути увеличения дохода или же искать себе более высокооплачиваемое занятие. Зачастую люди просто не хотят выходить из зоны комфорта и работают на старом месте за низкую зарплату, не решаясь искать для себя что-то новое и более выгодное.
- *Группа 3.* Подумайте, как увеличить средний чек с каждого клиента и как привлечь тех, кто является потенциальным потребителем вашего продукта. Большинство предпринимателей даже существующих клиентов «не дорабатывают», из-за чего теряют значительную часть своей потенциальной прибыли.
- *Группа 4.* Задумайтесь о том, как можно расширить ваш бизнес. Как правильно пустить существующие денежные потоки в нужном направлении и увеличить их. Не покупайте то, что не приносит пользу (дорогостоящие бестолковые игрушки), а лучше вложите деньги в то, что может принести прибыль.

Конспекты бестселлеров деловой литературы от Андрея Парабеллума

Основная задача каждого, кто хочет улучшить свое материальное благополучие, научиться трем основным вещам: приманивать к себе деньги, пропускать через себя и аккумулировать их. Через вас должен проходить денежный поток – маленький, тоненький или большой и стремительный – все зависит только от вас! И еще совет – пишите на бумаге свои стремления и планы, это помогает вам четче увидеть свои будущие действия и материализовать их.

Секретная формула продажи самого себя

Рекомендации для всех четырех групп – вспомните, перечислите и запишите свои характеристики, которые можно продать с выгодой для себя. Это могут быть знания и умения, практический опыт в определенной отрасли, связи и знакомства с выгодными людьми. К собственным ликвидным активам также можно отнести свою физическую силу и ловкость, материальные предметы, с помощью которых можно заработать – личный автомобиль, фотоаппарат и пр. Из всего этого нужно составить рассказ о себе и своих уникальных преимуществах. Это сложный и долгий процесс, но это сделать необходимо!

Как составить правильный рассказ о себе? Вернее не рассказ, а описание себя, как уникального и ликвидного товара.

Секретная технология проста: нужно взять несколько листов формата А4, разрезать их на полоски по 20-30 мм и написать на них свои преимущества (те, которые могут помочь вам заработать денег). Чтобы продумать и сформулировать собственные уникальные описания, у вас может уйти несколько дней – это нормально. На основе этих формулировок вы затем пишете рассказ о себе, какой вы классный, потому что умеете и то и это, и поэтому должны стоить столько-то денег.

Каждая группа пишет рассказ, обращаясь к тому, кто в будущем сможет помочь увеличить доход: новому работодателю, инвестору, помощникам в бизнесе и пр. После материализации самопрезентации на бумаге, весь рассказ необходимо снять на видео и выложить в интернете. Перед тем, как снять все это на видео, пропустите текст через себя, переживите это все заново. И помните, что это обращение увидят те, кому оно адресовано, поэтому выбирайте деловой имидж – костюм или другой наряд, однотонный спокойный фон, никакой «бытовухи»!

Ваша задача – продать себя, и как можно дороже!

Области, которые ведут к деньгам

Поверьте, для того, чтобы начать зарабатывать БОЛЬШИЕ деньги, необходимо изменить не только свои мысли по отношению к деньгам, но и свои действия. И есть несколько технологических приемов, чтобы приблизиться к своим финансовым стремлениям.

Как попасть в цель, в то место, где живут деньги? Хорошим примером может служить мишень, в десятке которой живут те заветные эквиваленты драгоценного металла, к которым мы все так стремимся. И каждая окружность приближает нас к цели. Условно каждую из окружностей можно назвать охраной денег – это то, что нам необходимо преодолеть.

Девятая окружность – навыки, знания, опыт (НЗО). Но к ней мы должны прийти через восьмую окружность – внутреннюю мотивацию, благодаря которой мы трудимся и получаем знания и нужные навыки. Но мотивация не появляется сама по себе, она должна родиться внутри, вы сами должны захотеть получить новую информацию и умения, понимая, зачем все вам это нужно.

Откуда взять желание, которое вдохновит вас и мотивирует на ежедневную работу над собой? Из нашего мировоззрения и мышления – это седьмая окружность. Все остальные окружности – это все то, что находится вокруг нас в данный момент, и с которым нам необходимо находить общий язык, чтобы достигнуть своей цели.

Вся мишень – это своеобразная пирамида денег. Окружение, мировоззрение, мотивация, НЗО и, наконец, деньги!

Как влиять свое окружение? Необходимо создавать то окружение, которое выгодно для вас – знакомится с нужными людьми, получать от них важную для себя информацию, полезные советы и рекомендации. Применяйте полученные знания сразу же и вы начнете получать положительные результаты уже завтра.

Формируйте свое окружение - избавьтесь от лузеров вокруг себя, и заполните эти места успешными и значимыми для вас людьми. Составьте список из двадцати значимых людей и напротив их имени напишите выгоду, которую они могли бы получить от вас, войдя в общение с вами.

Для того чтобы добиться успеха, обратите внимание на свои группы влияния. Их всего четыре: родственники и близкие друзья, друзья и коллеги, социальная группа (люди, с которыми мы общаемся), обычное окружение (те, с которыми мы пересекаемся иногда). Все эти люди влияют на нас - позитивно или негативно. Нужно оставить в своем окружении только тех, на кого хотим равняться и тех, от кого мы не можем избавиться.

Как сформировать правильное мышление и отсекать то, что нас тормозит

Попробуйте оценить себя. Что вы делаете правильно, а что нет? И у кого вы могли этому научиться, кто мог повлиять на вас таким образом, чтобы вы начали действовать именно так? От каждого, кто находится рядом с нами, мы берем частичку его души и встраиваем в себя. Мы – подражатели тех, кто находится рядом и кого мы выбрали в свое окружение.

Выбирая себе лузерское окружение, мы вскоре начинаем думать, как неудачники – идем в неправильном направлении, бьемся лбом о стенку и успокаиваем себя, оправдывая свои провалы. А, окружая себя успешными людьми, мы вскоре начинаем замечать, как быстро меняется наше мышление в качественную сторону, мы становимся уверенными в себе, понимаем свою цену и начинаем испытывать потребность в успехе и признании.

Что нужно сделать, чтобы изменить мнение выгодной нам группы влияния в свою пользу? Продайте им себя и свои идеи, и отношение к вам изменится – нужные люди станут частью вашего окружения и смогут влиять на вашу жизнь!

Основные этапы выгодной продажи себя нужному вам окружению:

1. Измените себя и станьте выгодным товаром.
2. Привлеките внимание к себе.
3. Вызовите интерес к себе и своим проектам.
4. Вызовите желание помочь.
5. Создайте ситуацию, которая смотивирует выгодных вам людей помогать вам.

Важно также понять, что и кто тормозит ваш успех. Научитесь определять – кто свой, а кто чужой. И избавляйтесь от чужих. Они тормозят вас и ваше развитие, и из-за них вы никогда не достигнете своих целей. Не позволяйте им тратить свое драгоценное время. Это ресурс, который невосполним и его необходимо использовать с максимальной отдачей.

Как определить тех, кто тормозит нас? Это люди, которые:

- критикуют вас за то, что вы хотите больше зарабатывать;
- не поддерживают вас в стремлениях увеличить свой заработок;
- критикуют при вас тех, кто получает доход выше вашего;
- обижаются на вас или других людей за более высокие доходы;
- ноют, жалуются или обманывают вас.

Когда вы поймете, кто тормозит вас, определитесь, что дальше делать с ними. Со знакомыми и друзьями, которые тянут вас вниз, можно перестать общаться или свести такие отношения к минимуму. А для родственников, которые не верят в ваш успех, выберите стратегию «кредит доверия». Расскажите им о выгодах, которые получите, занимаясь новым делом, и сроках, за которые будет виден результат. Через месяц-два вы представите им эти результаты, они поверят в ваш проект, и не будут тормозить ваш успех.

Время сжигать мосты, и это время – сегодня и сейчас! Если вы безработный, то идите искать работу, если вам мало платят, то начинайте поиски более высокооплачиваемого места, если зарабатываете мало со своего бизнеса, то думайте, как увеличить доходы за счет уже имеющихся и новых клиентов!

Эффективные способы самомотивации

Для того чтобы добиться успеха, придется проходить через массу сложностей и проблем. Но нужно научиться заряжать себя позитивной энергией, чтобы мотивировать себя к нужным действиям и поступкам. Когда вам нравится процесс, и вы действуете на душевном подъеме, у вас все получается.

Чтобы создавать себе такое настроение каждый раз, когда вы выполняете определенную работу, необходимо создавать так называемые якоря. То, что даст вам возможность вспомнить и воссоздать то настроение, благодаря которому у вас все так замечательно получается.

Что такое якоря в самомотивации?

Каждая девушка, которая выходила замуж по любви, испытывает восторг и счастье, когда берет в руки свое свадебное платье. Вы тоже можете воссоздать свое настроение. Вспомните, какие предметы, запахи, музыка присутствовали в тот момент, когда вы с таким вдохновением совершали свои подвиги. Создайте такой же антураж, и ваше внутреннее настроение подтянется к позитивному настрою, который позволит вам успешно выполнять свою работу и увеличивать свой доход. И улыбайтесь – положительный настрой – это залог успеха!

Как стать архитектором собственного счастья?

Нужно научиться - не только ставить себе цели, но и рисовать картинки того, как можно это выполнить. Например, Вася хочет зарабатывать дополнительно 50 000 в неделю. Он не думает о том, что это нереально, а начинает размышлять: чтобы заработать эти деньги, нужно привлечь дополнительно 25 клиентов, которые купят товара на 20 000 с рентабельностью 10%. При условии того, что три четверти клиентов могут отказаться от предложения, необходимо сделать сто звонков с предложением своего товара. То есть, когда ваш мозг получает сигнал – хочу 50 000, вы начинаете думать в ПРАВИЛЬНОМ направлении, а не просто уныло «отбиваете» – это нереально. Вы начинаете сами строить свое материальное благополучие.

Правда, здорово?

Визуализация – все, что вы видите вокруг, вначале было мечтой

Каждый из нас в детстве мечтал о чем-то. И, если проанализировать наши детские фантазии, но можно сказать, что у большинства людей его детская мечта сбылась. Мальчишки хотели машинки – и теперь у большинства из них она есть, девочки играли в «дочки-матери» и теперь они стали мамами и т.д.

Но мы становимся взрослыми и перестаем мечтать. Перестаем окружать себя красивыми картинками и верить в то, что наши желания сбудутся. Серый быт убивает в нас мечтателей, мы перестаем верить в себя и ставить себе новые, интересные цели.

Для того чтобы наши желания сбывались, необходима визуализация, настраивающая нас на положительный лад. Яркая, четкая картинка того, чего мы хотим достичь. Эту картинку нужно размещать везде – на телефоне, на заставке компьютера, возле зеркала и других местах, которые мы постоянно видим.

И еще, начните проговаривать свои желания вслух. Обсудите с собой, что вы хотите получить и что планируете сделать для этого. Не бойтесь показаться неадекватным. Выбирайте места, в которых сможете говорить с собой – у себя дома, прогуливаясь по аллею и т.п. Когда вы говорите о своих желаниях вслух, появляются положительные эмоции, которые влекут за собой правильные действия. Это и есть работа с самомотивацией, которая настроит нас на нужный лад и позволит нам добиться того, о чем мы мечтаем.

Помните пирамиду потребностей Маслоу? Первые уровни – это удовлетворение физиологических потребностей и обеспечение безопасности. После того, как эти потребности удовлетворены, человек начинает искать себе общество, заводит семью, занимается общественной деятельностью и т.д. Далее человек стремится выделиться из толпы, хочет реализовать себя - другими словами, «выходит из зоны комфорта». Тех, кто хочет воплотить свои идеи и делает это – единицы. Большинство людей останавливаются еще на уровне удовлетворения физиологических потребностей и не развивается.

Помните, что каждые три года вы должны финансово расти! Если этого не происходит, задумайтесь и начинайте менять свое окружение, мышление и способ действий!

Как научиться жить по-новому?

Мы все в душе предприниматели. У каждого из нас есть определенные навыки, знания и опыт, которые можно выгодно продать. То есть, у вас уже есть то, с помощью чего можно увеличить свой доход. Необходимо выявить это, подумать, как это можно использовать с выгодой для себя и кому из выгодных для вас людей это может понадобиться. Для того, чтобы начать зарабатывать, необходимо имеющиеся навыки поднять с низкого продуктивного уровня на более высокий.

Например, навык ведения переговоров. Мы все общаемся с людьми – кто-то лучше, кто-то хуже, и, в большинстве случаев, не имеем с этого навыка никаких материальных выгод. Но, благодаря этой книге, вы можете начать использовать такой личный ресурс, как умение вести переговоры - для того, чтобы начать зарабатывать. Или использовать ряд других своих полезных качеств для повышения своего уровня и перехода в следующую группу.

Постоянно ищите пути развития и перехода на следующий, более качественный уровень! Вы можете использовать схему Киосаки – от наемного работника к предпринимателю, крупному собственнику и инвестору. Можно также следовать пути наемного работника, который постоянно растет по служебной лестнице или строит карьеру в разных компаниях по пути восхождения. Не застревайте на одном уровне более 3 лет. Стремитесь к финансовому развитию, меняйте и формируйте свое новое окружение, учитесь и получайте полезные навыки!

Помните, что переходя из старой «реки» в новую, вы какое-то время будете оставаться новичком и приспосабливаться к новым правилам и новым игрокам, получать новые знания и умения, это нормально. Благодаря этому вы подтянете свой уровень до нужного перехода в новую, более мощную и прибыльную реку.

Основные навыки, которые помогут вам начать зарабатывать – навык получения (правильно сформулировать свою просьбу и выбрать того, кто может вам это дать); навык «вначале отдай, затем проси»; навык создания максимальной ценности для себя. Это можно сделать через получение знаний и практических навыков в какой-то специализированной и востребованной нише.

Нищета – это порок, от которого следует избавляться как можно скорее!

Финансовые проблемы – это результат нашего неправильного мышления, ограничения себя. Думая о том, что никто в вашей семье не был богатым, поэтому и вы не разбогатеете, вы сами себя ведете к нищете.

Нужно работать над своим финансовым развитием и преумножать именно те ценности, которые могут принести нам материальные результаты. То есть, в перечне ваших ценностей должна появиться строчка «финансовый успех» и ей тоже необходимо уделять свое время. Пусть эта строчка прочно засядет в вашей голове – так же, как отношение к родителям, детям и пр. И тогда деньги начнут появляться в вашей жизни, и вы сможете помочь и своей маме, и детям, и самому себе.

Не нужно поклоняться деньгам или обожествлять их. Нужно просто правильно понимать их ценность – как инструмента обмена теми благами, которые нам необходимы на данный момент. И еще думать и действовать в данном направлении.

Будьте готовы к неудачам и поражениям, но научитесь выносить уроки из этого. Нельзя опускать руки и нельзя разочаровываться, оправдывая себя тем, что «у меня нет предпринимательской жилки», нужно сделать правильные выводы и действовать дальше.

Итак, основная идея книги:

Думай и богатей! Все наши желания и мечты станут осуществляться, как только мы начнем выполнять ряд технологических приемов, рассмотренных авторами этой книги – изменим свое окружение и мышление, научимся получать необходимые знания и навыки, которые помогут нам заработать желаемую сумму. Секретная формула проста и очень эффективна – снова научись мечтать, поверь в себя, и научи свой мозг действовать в правильном направлении.

Практические советы:

Не бойтесь изменить настоящее – будущее может быть намного лучшим в финансовом плане! Найдите поддержку в тех людях, которые верят в вас или переубедите тех, кто сомневается, но является неотъемлемой частью вашего каждодневного окружения.

Не скромничайте, когда будете писать рассказ о себе! Вы сами удивитесь тому, сколько достоинств и преимуществ у вас уже есть, и сколько еще вы можете получить в ближайшее время, если поставите себе такую цель.

При выборе окружения и отсекании «тормозов» не загоняйте себя в рамки ложной морали. Люди, которые не поддерживают вас и только тянут вниз – вряд ли достойны того, чтобы находится рядом с вами.

Записывайте свои желания, проговаривайте их вслух и включайте якоря, которые помогут вам создать соответствующий настрой! В состоянии инсайта вы сможете все!